Onlinetraining: Vertriebscontrolling

Sie wollen Umsätze steigern, Kundenpotenziale ausschöpfen, Marktanteile gewinnen – kurz gesagt: Sie wollen Ziele erreichen. Damit Sie im Vertrieb keinen Blindflug unternehmen, sollten Sie wissen, wo Sie gerade stehen. Dazu benötigen Sie ein gut strukturiertes Vertriebscontrolling.

Sie lernen in diesem Training, wie Sie ein operatives Vertriebscontrolling aufbauen, welches Ihnen Aufschluss darüber gibt, ob Ihre Maßnahmen zum Erfolg führen. Gleichzeitig lernen Sie, wie Sie Ihr Team kontrollieren, ohne zu demotivieren.

Das Onlinetraining wird Sie dabei unterstützen, Ihren eigenen Führungsstil weiter zu entwickeln. Reflektieren Sie Ihre Vorgehensweise und bauen Sie mit Hilfe des Onlinetrainings Ihr operatives Vertriebscontrolling sinnvoll aus.

Etwa 1:30 Stunden Videomaterial, das durch Aufgaben, Checklisten, Arbeitsblätter und Tests zur Selbstreflexion ergänzt wird, liefern Ihnen wertvolle Impulse. Das E-Book „Kontrolle, Lob und Tadel“ ist inklusive.

Inhalte:

- Führung – Eine Definition
- Management und Leadership
- OKR
- Delegation
- Kontrolle
- Vertriebscontrolling
- Instrumente des Vertriebscontrolling
- Vertriebscontrolling mit Kennzahlen
- Vertriebscontrolling: Praxisaufgabe
- E-Book „Kontrolle, Lob und Tadel“ (30 Seiten) mit ergänzenden Themen (Lob, Wertschätzung, Tadel, Mitarbeitergespräche führen etc.), Literaturliste und umfangreichen Anlagen mit Arbeitsblättern und Checklisten
- Über 1:30 Stunden Videomaterial
- 11 Lektionen mit Quiz
- Bestimmen Sie selbst Ihr Lerntempo, alle Lerneinheiten können jederzeit wiederholt werden.
- Gesamtbearbeitungsdauer: ca. 20 Stunden – bei unbegrenztem Zugang, auch nach Beendigung des Trainings
- Online mit Zugangsdaten nutzbar auf PC, Notebook, Tablet und Smartphone